

关键词：APP推广

内容概要：

几年前，一个App做出来要做线上推广，除了苹果AppStore自主线上提交外，创业公司招一个比较强的市场商务负责人来对接各种安卓系应用商店基本可以搞定，在各种推广位之间寻找最优性价比就好。现在，App推广越来越不容易，搞定应用商店推广位...

正文：

几年前，一个App做出来要做线上推广，除了苹果App Store 自主线上提交外，创业公司招一个比较强的市场商务负责人来对接各种安卓系应用商店基本可以搞定，在各种推广位之间寻找最优性价比就好。现在，App推广越来越不容易，搞定应用商店推广位还不够，还要不断尝试新花样。好不容易找到了一种增长路径，过了不久就发现没有什么效果了。推广费用越来越贵，新增用户性价比越来越低，[APP推广](#)也越来越难，成本也越来越高。



Tel:18591315211

1、同类竞品，一个行业，一个地区出现两家相同企业，就会势必有一场争夺战，比如，自行车在中国都能出现50多家的共享单车，免费骑行都是常态，还搞什么价格补贴战，市场的竞争是多么残酷，对推广人可能明天减少的是预算，对创业者来说，明天或许就是最后一天。用户产品的可替代性，一部分App会慢慢被淘汰，创业者只有做好有价值产品才能真正留住用户，那些真正为用户考虑，能够真正解决用户高频痛点的产品才是用户想要的，用户才会认可并且持续买单。

2、互联网流量碎片化，新渠道蓝海，你会发现，只要行业内出来一个新的渠道，就会有很多cp争先恐后找资源，他们宁愿去跑跑新渠道也不愿去跑之前的渠道，因为太贵了，用户量上不去，只能去找新的渠道。流量的本质是用户的时间，所以流量其实就等于用户数与用户使用时间相乘。互联网流量入口开始越来越多了，所以，超级App基于用户流量成本，也在不断探求变现之路，这就对App推广而言，流量分发不再局限传统的应用商店和微博等社交类信息流，或者是像WiFi万能钥匙以信息流为主超级App，「直播」、「网红」、「个人IP」也在渐渐进入推广人的视野，毕竟，相对于品牌广告，这些对于追求App推广这种效果类，是很好的。但是，虽然渠道很多，在这里提醒一点的就是，切忌投放短期成本较高就马上停掉这种情况，对于多数渠道需要一个优化周期。

3、互联网流量越来越贵了，是的，无论是什么渠道，你会发现相比于前两年都有好几倍的增长，两年前一个用户获取成本可能只要1块钱，那些不花一毛钱就能获取百万用户的时代再也不复存在。前两年我们还能在朋友圈看到经常有人分享“没有预算就能获得百万用户的案例”，现在就算是背靠BAT巨头公司也不能担保依靠自身流量优势获得大量用户。早期的推广应该知道首发数据惊人的效果，且CPT转化之高，在三年前，移动互联网的窗口期，对于整个移动用户增长都是直线上期，所以，用户下载App方式还都是通过应用商店里面的推荐。甚至，早期应用商店有的还没有搜索功能。慢慢的，用户开始会主动搜索自己想要的App，到现在这种分发模式。应用商店的分发也开始慢慢个人化(精准)，一些商店开始尝试基于位置、基于年龄、基于性别、基于手机型号分发，应用商店的分发模式精准化对于开发者无疑是最大的帮助。

4、资本市场的变化，融资不是大多数的，中国创业环境的高潮不会再度涌现，而且经过前面的创业者垫坑，有些资本会毅然决然地放弃一些行业，比如社交，比如O2O。创业者和投资人也越来越聪明，所以我们很难再去看到一家O2O创业公司还能拿到几千万的投资，也很难再去看到一个靠写公众号就能被资本青睐这样的事情发生了，该被验证的行业也都已经验证。直播、智能硬件、VR/AR、网红经济这些在2016年年初炒得火热的代名词也终将冷下来，在大多数不能靠着短期商业变现和没有资本支撑的产品，何来推广预算。

当App推广难度增加，现在要获得客户，粉丝，除了APP本身市场定位要符合用户口味，做好App必须还要组建一支海陆空立体职业军团才可以，综合能力都得强，才会得到用户认可，在同行竞争中才不会被抹杀。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com